

## 2020年5月期 第3四半期決算に関するよくあるご質問

### ■通期業績予想の修正及び新型コロナウイルス感染症の影響

#### Q1：通期業績予想を下方修正することとなった要因は？

Eight 事業において、ビジネスイベント「Meets」の開催計画を第2四半期までの実績等を勘案し、大きく見直した結果、開催回数が減少する見通しとなったことに加え、新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、第4四半期に予定していた大型ビジネスイベント等の開催を見送ったためです。また、同じくEight 事業において、採用関連サービス「Eight Career Design」を展開していますが、約1年前のサービス開始以降、利用は着実に拡大しているものの、成長速度が期初想定よりも緩やかになったことも一部影響しています。

なお、Sansan 事業においては、前期下期より進めてきた営業体制強化の効果等によって、第3四半期まで前年同期比で順調な成長が続いています。ただし、第4四半期においては、新規契約の獲得面で一部不透明な事業環境となっています。

#### Q2：来期以降の新型コロナウイルス感染症の影響はどのように考えればよいか？

新型コロナウイルス感染症の拡大が続いた場合には、Eight 事業におけるビジネスイベントへの影響に加え、Sansan 事業においてもリードの獲得数や商談設定数の減少等、一定程度、営業活動へ影響が生じることが想定されます。一方で、当社サービス「Sansan」はクラウド型のサービスであり、場所や時間を問わず、高いセキュリティのもとで顧客情報にアクセスできるといった特徴を有することから、リモートワーク等の多様な働き方を支援する側面も持ち合わせています。

当面は、不透明な事業環境が継続することが想定されますが、広告宣伝活動や人材採用といった投資計画を柔軟に見直し、適切なコストコントロールを実施していきます。なお、来期の業績見通し数値については現在精査中であり、開示可能と判断した場合には、2020年7月の2020年5月期通期決算発表の際にお知らせする予定です。

#### Q3：リモートワーク等の拡大で名刺交換枚数が減った場合、Sansan 事業に影響は出ないのか？

現在の業績の大部分を占める Sansan 事業の既存契約には大きな影響は発生しない想定です。「Sansan」の料金モデルは、あらかじめ年間の利用料金が決まる年間契約形式であること等から、短期的な事業環境変化の影響を受けにくい構造となっています。

### ■連結業績

#### Q4：第3四半期（3か月業績）の売上高成長率が、第2四半期と比べてやや低下した理由は？

Eight 事業におけるビジネスイベント「Meets」の当第 3 四半期での開催回数が、第 2 四半期に比べて減少し、売上高成長率が低下したためです。なお、Sansan 事業の売上高成長率は、前期下期より進めてきた営業体制強化の効果等によって、第 2 四半期に比べて加速しています。

**Q5：第 3 四半期（3 か月業績）は、親会社株主に帰属する四半期純利益が赤字となった理由は？**

当第 3 四半期において、新型コロナウイルス感染症の拡大影響に伴う、イベント中止損失 54 百万円を特別損失に計上したことが主な要因です。なお、通期においては、親会社株主に帰属する当期純利益の黒字化を見込んでいます。

**Q6：人件費が売上高の伸び率以上に前年同期比で増加している理由は？**

現在、Sansan 事業の営業部門を中心に人員採用を強化しているためです。当第 3 四半期末では、前年同期末と比較して、全体で 176 名従業員が増加しました。

**Q7：前年同期比で広告宣伝費の減少が続いている理由は？**

Sansan 事業においては、すでに一定規模の広告宣伝活動を実施しているため、広告宣伝費をさらに大きく増額させる必要性は低下しています。また、Eight 事業では、現在は企業向け有料サービスのマネタイズに注力していることから、大きな広告宣伝費を必要としないこともその要因です。

**■Sansan 事業**

**Q8：第 3 四半期（3 か月業績）の売上高成長率が、第 2 四半期よりも加速した理由は？**

前期下期より進めてきた営業人員数の増強を中心とした営業体制強化の効果に加え、営業社員 1 人当たりの生産性も徐々に改善してきたためです。

**Q9：セグメント営業利益率はどの水準まで改善する見通しか？**

ビジネスモデルの構造として、売上高の成長が継続することで、セグメント営業利益率は改善していく傾向にあります。ただし、現在は利益（率）を最大化するフェーズではなく、売上高の成長継続に向けて、必要な投資を実行していくフェーズであるため、目標とする利益水準等については開示していません。

**Q10：契約件数が前四半期末比で大きく伸びた理由は？**

主に、前期下期より進めてきた営業人員の増強を中心とした営業体制強化や、2019 年 12 月に行った価格戦略見直しの効果等が表れ始めたためです。なお、契約件数は前四半期末比で 324 件増となり、四半期ベースでは過去最大の伸びとなりました。

### **Q11：契約当たり月次売上高の前年同期伸び率が第3四半期になって加速した理由は？**

新規契約については、比較的、月次売上高の小さい企業の割合が大きくなり、平均単価の押し下げ要因となったものの、既存契約における利用拡大が順調に進んだ結果、全体の契約当たり月次売上高の伸びが加速しました。

なお、契約当たり月次売上高の水準は、新規契約の獲得数や企業規模、割合等によって、短期的には上下します。

### **Q12：Sansan 事業の営業部門の従業員数の状況は？ また、当期の見通しは？**

フィールドセールスだけでなく、インサイドセールスやカスタマーサクセス等を担う部門を営業系の組織としてカウントしていますが、2020年2月末で219名の従業員が在籍しています。前年同期末と比較して76名、前四半期末と比較して14名増加しました。第4四半期においては、さらに増加ペースが加速する見通しです。

### **Q13：新事業戦略「Sansan Plus」の概要は？**

「Sansan Plus」とは、さらなる業務効率化やデータ価値の向上等が可能なビジネスプラットフォーム展開のことであり、正確な名刺データのもと、パートナー企業とともに各種アプリケーションの提供や社内に蓄積するさまざまなデータの整備、デジタル活用のコンサルティング等を行います。

詳細については、2020年3月11日に開示した『新事業戦略「Sansan Plus」発表のお知らせ』（以下のURL）をご参照ください。

[https://ir.corp-sansan.com/ja/ir/news/auto\\_20200311477590/pdfFile.pdf](https://ir.corp-sansan.com/ja/ir/news/auto_20200311477590/pdfFile.pdf)

## **■Eight 事業**

### **Q14：第3四半期（3か月業績）の売上高が第2四半期と比べて減収となった理由は？**

第2四半期までの実績等を勘案し、ビジネスイベント「Meets」の開催計画を大きく見直した結果、第3四半期における開催回数が減少したためです。なお、第2四半期では5回開催したのに対し、当第3四半期では2回の開催に留まりました。

### **Q15：セグメント営業赤字が続いている理由は？ 黒字化はいつ？**

前期よりマネタイズを強化したばかりのフェーズであり、事業運営コストを賄うまでの売上高規模にまだ至っていないためです。引き続き、企業向け有料サービスのマネタイズ強化を進めることで、まずは早期での単月黒字化を目指しています。

### **Q16：ビジネスイベント「Meets」の開催計画は、見直しによって具体的にどのように変わったのか？**

期初計画では当期下期に合計14回開催する予定でしたが、見直しの結果、合計5回（オンライン開催への変更も含む）の開催に留まる見通しとなりました。なお、各イベントにおける個別収益の見通しは開示していませんが、それぞれ

規模や性質等に応じて異なります。

**Q17：採用関連サービス「Eight Career Design」の立ち上がりが想定よりも緩やかになった理由は？**

約 1 年前のサービス開始以降、利用は着実に拡大していますが、まだ始めたばかりの新規サービスであり、精緻な業績見通しの算定が困難であったことが主な要因です。今後も順調に業績を伸ばしていくためには、採用実績等の蓄積が重要であると捉えています。

以上

**【免責事項】**

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものでもありません。